
Ausländische Geschäftsaktivitäten in Indien



Inhalt

Seite

06_ Editorial

12_ Indiens Wirtschaft und Rechtssystem

Devisenrecht und Zahlungsverkehr | Investitionsklima | Herausforderungen für ausländische Investoren | Rechtssystem und Rechtsverfolgung | Ausländische Direktinvestitionen | Sonderwirtschaftszonen (SEZ) | Indien und der große Rivale China

28_ Formen unternehmerischer Betätigung in Indien

Technische Zusammenarbeit | Projektbüro | Repräsentanz (Liaison Office) | Zweigniederlassung | Joint Venture | Tochtergesellschaft

34_ Gründung und Führung indischer Kapitalgesellschaften

Gründungsvoraussetzungen | Gesellschaftsformen | Laufende Veröffentlichungspflichten/Compliance | Führung einer indischen Tochtergesellschaft | Pflichten und Haftung von Directors

42_ Finanzierung

Eigenkapital | Fremdkapital | Ausländische Gesellschafterdarlehen | Bankdarlehen

48_ Unternehmenskauf (M&A)

Share Deal oder Asset Deal? | Genehmigungserfordernisse | Due Diligence | Kaufvertrag | Übertragung der Shares bzw. Assets | Haftungsrechtliche Konsequenzen beim „Betriebsübergang“

58_ Joint Venture

Genehmigungserfordernisse | Rechtsform des Joint Ventures | Beteiligungsstruktur und Minderheitenschutz | Wettbewerbsbeschränkungen | Besetzung des Managements | Deadlock und Lösungsmechanismen | Beendigung und Auflösung des Joint Ventures | Rechtswahl und Streitbeilegung | Zusammenspiel zwischen Satzung und Joint-Venture-Vertrag

66_ Kartellrecht

Neues Fusionskontrollrecht | Kartellverbot und Missbrauchsverbot | Sanktionen

Seite

72_ Produktion und Outsourcing

Produktion | Umweltrecht | Verbraucherschutz und Produkthaftung | Outsourcing

82_ Handel und Vertrieb

Außenhandel | Groß- und Einzelhandel | Aufbau einer Vertriebsstruktur | Handelsvertreterrecht

90_ Arbeits- und Sozialversicherungsrecht

Individualarbeitsrecht | Kollektives Arbeitsrecht | Sozialversicherungsrecht | Arbeitnehmerentsendung nach Indien

100_ Immobilienrecht

Erwerb von Immobilien | Anmietung von Immobilien | Stamp Duty bei Immobilienerwerb oder Miete | Registrierung von Kauf- bzw. Mietverträgen

106_ Gewerblicher Rechtsschutz

Technologietransfer und Lizenzen | Einzelne Schutzrechte | Rechtsmittel

118_ Insolvenz und Liquidation von Gesellschaften

Insolvenzverfahren | Reformvorhaben

122_ Streitschlichtung

Rechtssystem | Ordentliche Gerichtsbarkeit | Schiedsverfahren | Vollstreckung von Schiedsurteilen | Vollstreckung ausländischer Gerichtsurteile | Investitionsschutzabkommen

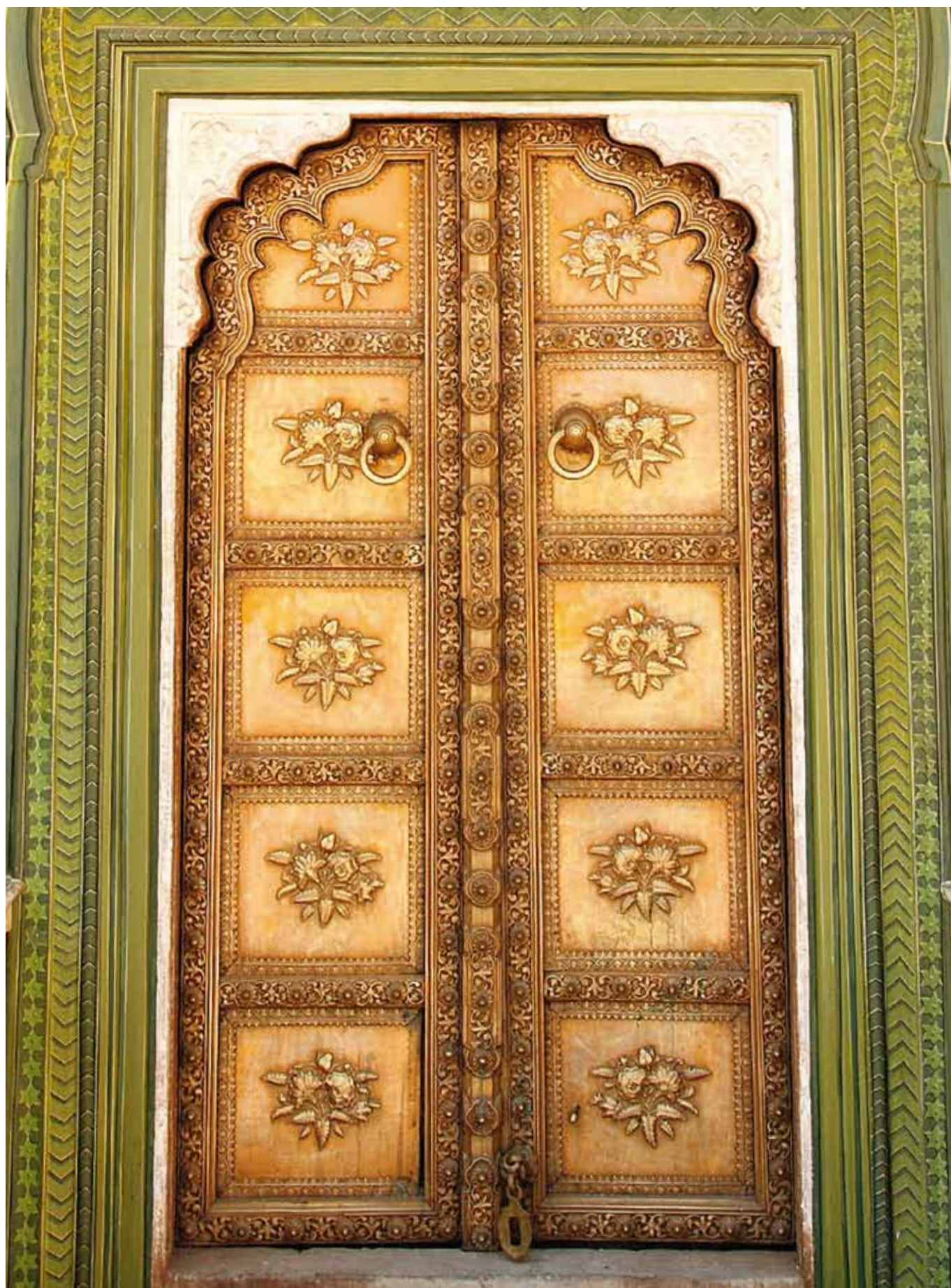
128_ Steuern und Zölle

Laufende Besteuerung einer Gesellschaft in Indien | Steuerliche Behandlung von Dividenden | Steuerliche Behandlung von Zinsen | Steuerliche Behandlung von Lizenzgebühren | Besteuerung von Veräußerungsgewinnen | Verrechnungspreise | Indirekte Steuern und Zölle | Einkommensteuer | Strukturierung eines Engagements in Indien über eine Zwischenholding | Steuervergünstigungen

138_ Ausblick

142_ Abkürzungen

146_ Wir über uns



Editorial

Asiens zweiter Riese ist erwacht, daran gibt es schon lange keine Zweifel mehr. Nach Kaufkraft ist Indien bereits heute die viertgrößte Wirtschaftsnation, noch vor Deutschland. Auch wegen seiner geringen Abhängigkeit vom Außenhandel hat kaum ein Land die weltweite Wirtschaftskrise so gut gemeistert wie Indien. Die Wirtschaft des Landes wächst unaufhaltsam mit durchschnittlich 8% im Jahr, mehr als eine Verdoppelung der „Hindu-Wachstumsrate“ zu den Zeiten der Planwirtschaft. Die Zeitungen in Indien und im Ausland überschlagen sich fast vor Euphorie und sprechen von einem „Wirtschaftswunder“. Viele Fabriken arbeiten an ihrer Kapazitätsgrenze, die Büromieten in Mumbais Finanzdistrikt Nuriman Point sind unter den höchsten der Welt und die Börsenkurse erreichen nach der Finanzkrise schon wieder Allzeithochs.

„Die Frage ist nicht mehr, ob Indien fliegen kann, sondern nur noch wie hoch.“

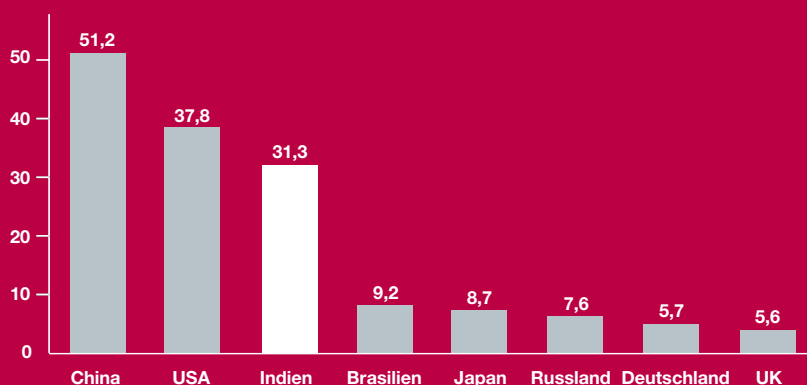
The Economist

Der bilaterale Handel mit Deutschland entwickelt sich mit jährlichen Zuwachsraten von über 10% noch rasanter als der deutsche Handel mit China und hat sich in den letzten fünf Jahren mehr als verdoppelt. Indien hat die Aufmerksamkeit breiter Kreise der deutschen Wirtschaft geweckt, über 2.000 deutsche Unternehmen sind bereits auf dem Subkontinent tätig. Deutschland ist wieder wichtigster europäischer Investor und Handelspartner Indiens, nachdem man diese Position in der Vergangenheit an Großbritannien bzw. die Niederlande verloren hatte.

Das Interesse ausländischer Investoren an Indien ist ungebremst, auch wenn der Zufluss ausländischen Kapitals infolge der globalen Wirtschaftskrise und der Terroranschläge vom November 2008 in Mumbai rückläufig war. Bereits Mitte 2009 setzte aber eine kräftige Erholung der indischen Konjunktur ein und alle Zeichen sprechen dafür, dass ausländische Direktinvestitionen in den nächsten Jahren weiter deutlich wachsen werden. Anders als in China operieren die meisten ausländischen Unternehmen in Indien profitabel mit zum Teil sehr hohen Renditen. Die indische Regierung ist weiterhin bemüht, bürokratische Hürden abzubauen, die Infrastruktur auszubauen und die dazu erforderliche Privatisierung von Staatsbetrieben voranzutreiben.

Zu den Hauptanreizen für Investitionen in Indien zählen die deutlich niedrigeren Produktions- und Betriebskosten, die nur einen Bruchteil des deutschen Kostenniveaus ausmachen. Investoren finden in Indien viele junge und hoch qualifizierte Arbeitskräfte. Mit seinen 1,2 Milliarden Menschen und einer stetig wachsenden kaufkräftigen „jungen“ Mittelschicht ist Indien auch ein attraktiver Absatzmarkt. Verglichen mit anderen Schwellenländern hat Indien einen gut entwickelten Finanzsektor und ein hohes Innovationspotenzial. Die stabile Demokratie mit etablierten Institutionen und einem verlässlichen Rechtssystem schafft gute Rahmenbedingungen, auch wenn die behördlichen und gerichtlichen Verfahren oft nicht sehr effizient sind. Die Skandale der letzten Monate (korrupte Auftragsvergabe bei den Commonwealth-Spielen, illegale Immobiliengeschäfte, Bestechung von Parlamentariern im Zuge des Atomprogramms, gefälschte Fluglizenzen für Piloten, die Schmiergeldaffäre bei der umstrittenen Vergabe von Mobilfunklizenzen) verdeutlichen, dass Korruption noch immer viele Facetten des Lebens auf dem Subkontinent bestimmt und werfen ein Schlaglicht auf die Risiken für Investoren.

**Die größten Wirtschaftsmächte im Jahr 2050:
(BIP in Mrd. US\$)**



Quelle: Goldman Sachs (*Dreaming with the BRICs, The Path to 2050*)

Verglichen mit weit entwickelten asiatischen Volkswirtschaften wie Japan oder Singapur, hat Indien noch viel aufzuholen. Ein Haupthemmnis für die unternehmerische Betätigung in Indien ist die noch immer ausufernde Bürokratie. Die Vielzahl administrativer Verfahren mit sich teilweise überschneidenden Kompetenzen und die insgesamt sehr hohe Regelungsdichte führen zu signifikanten Verzögerungen von Investitionsvorhaben. Komplizierte arbeitsrechtliche Bestimmungen und starke Gewerkschaften erschweren Entlassungen und stellen ebenso wie die hohen Steuern eine erhebliche Belastung für Unternehmen dar. Die Qualität der Straßen, Hafenanlagen, Flughäfen und des Schienennetzes in Indien entspricht längst nicht den Anforderungen, die ausländische Investoren an einen funktionierenden Standort haben. Insbesondere verarbeitende Industrien leiden unter der unzulänglichen Infrastruktur und unter Produktionsausfällen, die durch die unzuverlässige Stromversorgung ausgelöst werden. Indien benötigt dem aktuellen Fünfjahresplan zufolge in den nächsten fünf Jahren etwa eine Billion US\$ für den Ausbau seiner Infrastruktur. Diese gewaltige Summe kann das Land nicht alleine aufbringen und die indische Regierung hat einheimische und ausländische Unternehmen aufgerufen, durch Investitionen in Infrastrukturprojekte die staatliche Finanzierungslücke in diesem Sektor zu schließen.

Der regulatorische Rahmen für Investitionen in Indien wurde seit Beginn des Reformkurses im Jahre 1991 zunehmend gelockert und die behördlichen Genehmigungsverfahren drastisch vereinfacht. Beteiligungsgrenzen bestehen für Ausländer nur noch in wenigen Bereichen wie etwa dem Telekommunikationssektor oder im Einzelhandel. Im April 2011 wurde eine unter dem Namen „Press Note No. 1 (2005)“ bekannte Verwaltungspraxis aufgehoben, unter der in den letzten Jahren viele ausländische Unternehmen zu leiden hatten und die eine Expansion bestehender Aktivitäten in Indien häufig erschwerte oder ganz verhinderte. Die indische Regierung erhofft sich damit einen stärkeren Zustrom ausländischen Kapitals, der bislang noch nicht wieder das Niveau des Zeitraums vor der Finanzkrise erreicht hat. Nach wie vor begegnen ausländische Unternehmen gerade beim Markteintritt in Indien aufgrund der unübersichtlichen Strukturen und bürokratischen Hemmnisse einer Vielzahl von Problemen und Hürden, die manchmal unüberwindlich erscheinen.

Ziel dieser Veröffentlichung ist es, in einfacher Form Antworten auf wichtige rechtliche und steuerliche Fragen zu geben, die sich ausländischen Investoren in Indien stellen. Diese gegenüber der Voraufgabe vollständig überarbeitete Publikation entstand unter Mitwirkung deutscher und indischer Kollegen, von denen Ashish Gulati, Rohit Berry, Gokul Chaudri, Kunal Mittal, Somika Agarwal (alle BMR), Klaus Maier und Klaus F. Meier (beide Maier+Vidorno), Dr. Holger Stappert und Dr. Franz Rudolf Groß (beide Kartellrecht), Dr. Katharina Preuss (IP), Volker Schlegel (Exportkontrolle), Silvia Bauer (Outsourcing), Volker Steimle (Vertriebsrecht), Caroline Tang, Claudius Krause, Claus Cammerer, Julia Holdorf und Stefanie Charaktiniotis mit besonderem Dank erwähnt werden sollen. Die Broschüre „Ausländische Geschäftsaktivitäten in Indien“ wurde als ein allgemeiner Leitfaden für unsere Mandanten erstellt und wird auf Anfrage gerne zur Verfügung gestellt. Wir möchten daher alle Empfänger dieser Broschüre bitten, diese nicht weiterzureichen.

Köln, im Mai 2011

Thomas Weidlich

Dr. Angelika Yates

Philipp Dietz





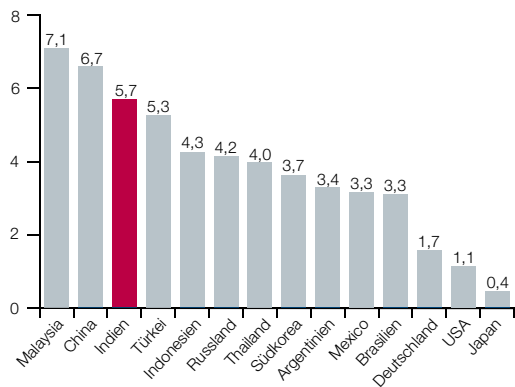
Indiens Wirtschaft und Rechtssystem

Indiens beeindruckende wirtschaftliche Entwicklung steht heute fest im Blickpunkt der Weltöffentlichkeit. Der Subkontinent gilt als die kommende Wirtschaftsmacht und wird von Goldman Sachs und anderen Analysten spätestens 2050 an dritter Stelle hinter China und den USA gesehen. Nach Kaufkraft ist Indien schon heute die viertgrößte Wirtschaftsnation, noch vor der Bundesrepublik. Die Wirtschaft des Landes wächst wieder unvermindert mit durchschnittlich 8% im Jahr und der bilaterale Handel mit Deutschland hat nach einem geringfügigen Rückgang im Krisenjahr 2009 im vergangenen Jahr mit über 15 Mrd. Euro abermals einen Rekordwert erreicht. Damit bleibt Deutschland innerhalb der EU weiterhin der mit Abstand wichtigste Handelspartner Indiens. Wenn man sich dabei vergegenwärtigt, dass Indien gemessen am Handelsvolumen 2010 dennoch erst an 24. Stelle unter Deutschlands Handelspartnern steht (zum Vergleich: China mit 130 Mrd. Euro an dritter Stelle), erkennt man den gewaltigen Aufholbedarf in den Wirtschaftsbeziehungen beider Länder.

Die wirtschaftliche Dynamik ist allerdings nicht in allen Regionen des Subkontinents gleichermaßen stark. Vor allem der Westen um Mumbai (Bombay) und Pune, der Süden mit den Wirtschaftszentren Bangalore und Chennai (Madras) sowie die Haupt-

stadtregion Delhi partizipieren am Wachstum, während der Osten Indiens mit Ausnahme von Kolkata (Kalkutta) und vor allem die bitterarmen Regionen in der Mitte des Landes noch immer sehr rückständig sind.

Prognose der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate 2010–2020 (in Prozent):



Quelle: HSBC – The World in 2050 (2011)

Indiens Wachstumstreiber sind die vielen großen privaten Unternehmen. An der Bombay Stock Exchange, Asiens ältester Börse, sind über 5.000 Unternehmen (Stand: April 2011) notiert. Für viele institutionelle Investoren aus dem Ausland ist eine Marktkapitalisierung von mindestens 1 Mrd. US\$ eine wichtige Eingangsschwelle für Beteiligungen an Zielgesellschaften. Knapp 200 indische Unternehmen erreichen bereits diese Marke, während China derzeit nur etwas über 100 Unternehmen mit einer vergleichbaren Marktkapitalisierung hat.

„Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist. Indien ist eine solche Idee.“

(Victor Hugo, zitiert von Premierminister Manmohan Singh bei seiner Amtseinführung im Mai 2004)

Devisenrecht und Zahlungsverkehr

Währung ist die indische Rupie (INR) (1 Euro entspricht ca. 63 Rupien, Stichtag 1. April 2011). Sie wird in Indien in den Zählleinheiten „Lakh“ und „Crore“ geführt. Ein Crore entspricht 100 Lakh bzw. 10 Mio. Rupien (etwa 158.000 Euro).

Die indische Rupie ist nur beschränkt konvertibel. Der Devisenverkehr unterliegt der Kontrolle der indischen Zentralbank und der Reserve Bank of India (RBI). Die Ein- und Ausfuhr indischer Rupien ist grundsätzlich nicht gestattet. Devisen können bei autorisierten Händlern, Banken oder Hotels umgetauscht werden.

Die Repatriierung von Gewinnen ausländischer Investoren bedarf keiner zusätzlichen Genehmigung der RBI, da bereits die Genehmigung der Unternehmensbeteiligung eine Devisenausfuhr im Rahmen des Geschäftsverkehrs mit umfasst. Dividenden können allerdings ähnlich wie in Deutschland nur aus freien Rücklagen ausgeschüttet werden. Ebenfalls ohne weitere Genehmigung durch die RBI ist der Transfer von Devisen im Rahmen der bei der RBI registrierten Technologietransferverträge möglich.

Zahlen und Fakten

INR	Indische Rupie
1 Lakh	100.000
1 Crore	10.000.000
1 EUR	63,18 INR (04/2011)
1 US\$	44,37 INR (04/2011)
Finanzjahr	1. April bis 31. März
10 sf	0,929 qm
Mumbai	Bombay
Kolkata	Kalkutta
Chennai	Madras

Investitionsklima

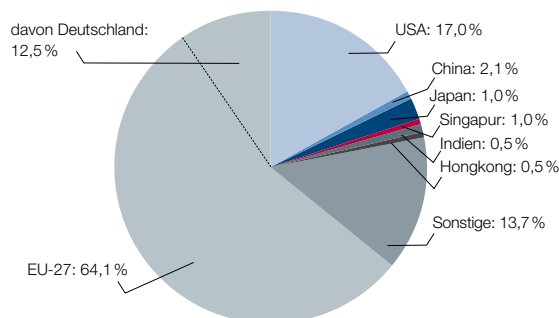
Indien hat sich seit den 90er Jahren durch einen konsequenten Reformkurs und die investorenfreundliche Deregulierungspolitik der Regierung zu einem der interessantesten Wachstumsmärkte Asiens entwickelt. Die indische Wirtschaft brummt: Das indische Bruttoinlandsprodukt (BIP) hatte in den vergangenen fünf Jahren trotz der globalen Wirtschaftskrise einen durchschnittlichen Zuwachs von 8,6% (2006–2010) zu verzeichnen. Für das Wirtschaftsjahr 2010/11 (1. April–31.März) stiegen die Exporte auf ein Rekordhoch von 245,9 Mrd. US\$ an und verzeichneten damit einen Zuwachs von 37,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Beflügelt durch die positiven Exportzahlen des Wirtschaftsjahres 2010/11 äußerte sich der indische Wirtschaftsminister Shri Anand Sharma zuversichtlich, dass Indien sein selbst gestecktes Ziel, das Exportvolumen bis 2013/14 auf 450 Mrd. US\$ zu steigern, erreichen wird und damit einen wichtigen Schritt auf dem Weg zu einer ausgeglichenen Handelsbilanz vorankommt. Neues Langzeitziel ist die Verdoppelung des Weltmarktanteils bis 2020; folgerichtig zielen viele Maßnahmen der Regierung vornehmlich auf eine Steigerung des Exports.

Weiterhin beeindruckend ist Indiens IT-Sektor, auch wenn sich das Wachstumstempo auf wichtigen Absatzmärkten der IT-Branche verlangsamt hat. Der Gesamtumsatz 2009/10 in dieser Branche konnte um 5,5% auf insgesamt 73 Mrd. US\$ gesteigert werden, blieb jedoch deutlich hinter den Wachstumsraten der Vorjahre zurück (für 2010/11 werden wieder 15% erwartet). Neue Absatzchancen bietet der wachsende Inlandsmarkt, wobei vor allem IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen stärker nachgefragt werden. Die IT-Branche ist mit den BPO-Angeboten (*Business Process Outsourcing*) und Call Centern

stark an ausländische Kunden gebunden und so war die Entwicklung 2009 und 2010 von der schwachen Konjunktur in den USA und Großbritannien, den beiden wichtigsten Absatzmärkten, beeinflusst. Insgesamt zeigte sich der mit ca. 65% für den größten Teil des indischen BIP verantwortliche Dienstleistungssektor von der weltweiten Krise unbeeindruckt und wuchs selbst in den Krisenjahren 2008/09 und 2009/10 um etwa 9%.

Pressefreiheit und eine funktionierende Demokratie, die demografische Entwicklung mit einer jungen und konsumfreudigen Mittelschicht, steigende Investitionen in Bildung und Infrastruktur, ein funktionierender Finanzmarkt mit einem vergleichsweise niedrigen Anteil notleidender Kredite (sogenannte *Non-Performing Loans*) sowie ein vor allem im Vergleich mit anderen asiatischen Investitionsländern zuverlässiges Rechtssystem werden dafür sorgen, dass diese Dynamik anhält. Zurzeit belegt Indien gemessen an der Kaufkraftparität weltweit bereits den vierten Rang. Viele Analysten sehen Indien in den kommenden Jahren als weltweit wachstumsstärkste Wirtschaftsnation, noch vor China.

Auslandsinvestitionen (2008): noch viel Potenzial in Indien



Quelle: Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen April 2010

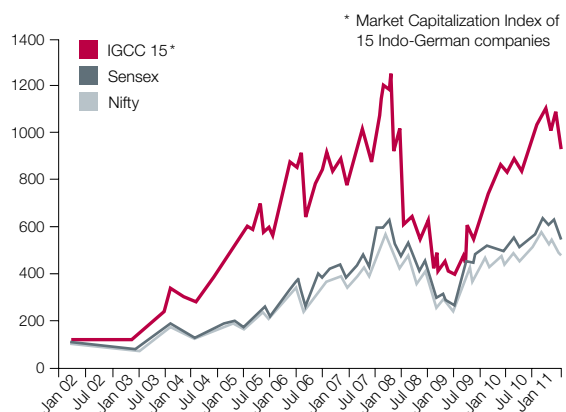
Der unbändige Leistungswille des Subkontinents spiegelt sich auch in den Arbeitszeiten wider. Ein Indianer ist durchschnittlich 2.350 Stunden im Jahr produktiv, während im Vergleich dazu ein Amerikaner 1.900 und ein Deutscher nur etwa 1.500 Stunden arbeitet. Dennoch spielt Indien im Vergleich zu anderen Schwellenländern nicht nur die Rolle einer verlängerten Werkbank für produktionsintensive Unternehmen aus der westlichen Hemisphäre. Denn längst ist der Subkontinent auch bei der Produktion von innovativen und hochwertigen Industriegütern an die Weltspitze vorgestoßen. Bereits 2004 haben die indischen Töchter von US-Unternehmen mehr Patente angemeldet als beispielsweise die amerikanischen Bell Labs, die größte Forschungsorganisation der Welt.

Deutsche Investoren haben die Bedeutung Indiens als Produktions- und Wirtschaftszentrum erkannt. Viele deutsche Großkonzerne und mittelständische Unternehmen sind seit Jahren in Indien tätig oder planen den Markteintritt in naher Zukunft. An der Bombay Stock Exchange sind 24 indisch-deutsche Unternehmen gelistet, darunter die Tochtergesellschaften von Siemens, BASF, Bayer und Robert Bosch. Die deutschen Direktinvestitionen in Indien sind seit dem Wirtschaftsjahr 2000 bis Februar 2011 auf insgesamt etwa 3,5 Mrd. US\$ angewachsen. Deutschland ist damit nach Großbritannien stärkster europäischer Investor, weltweit liegt Deutschland auf Platz 8. Darin spiegelt sich das tatsächliche Engagement deutscher Unternehmen allerdings nicht voll wider. Neben Re-Investitionen durch deutsche Unternehmen, die ihre Kapazitäten kontinuierlich erweitern, werden insbesondere über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende mittelbare deutsche Direktinvestitionen nicht erfasst. Das reale Investitionsvolumen liegt deshalb in aller Regel über den veröffentlichten Zahlen. Das bilaterale Handelsvolumen zwischen Indien und Deutschland er-

reichte im Jahr 2010 mit über 15 Mrd. Euro wieder einen neuen Höchststand. Damit bleibt Deutschland der wichtigste europäische Handelspartner und ist für knapp ein Viertel des gesamten Handelsvolumens zwischen der EU und Indien verantwortlich.

Im Gegenzug richten auch indische Investoren ihr Augenmerk seit geraumer Zeit verstärkt auf Deutschland und Europa, eine Entwicklung, die spätestens durch die Übernahme von Arcelor durch den indischen Stahlmagnaten Lakshmi Mittal und den Erwerb der insolventen Escada-Gruppe durch dessen Schwiebertochter Megha Mittal in den Fokus der breiten Öffentlichkeit gerückt ist. Bislang sind über 250 indische Unternehmen in Deutschland angesiedelt, wobei zwei Drittel aus der IT-Branche kommen und das restliche Drittel der Textil-, Maschinenbau-, Automobilzuliefer- und Pharmaindustrie angehört. Einige der indischen Unternehmen sind sehr signifikant und mit mehreren Tausend Mitarbeitern in Deutschland vertreten.

Starker Kursanstieg der indisch-deutschen Unternehmen:



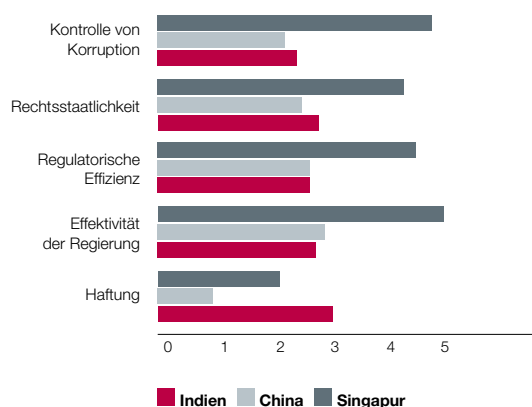
Quelle: BSE – Bombay Stock Exchange, Deutsch-Indische Handelskammer

Herausforderungen für ausländische Investoren

Indien gilt unzweifelhaft als Wirtschaftsstandort mit enorm hohem Zukunftspotenzial für ausländische Investoren. Allerdings wird diese Entwicklung zum Teil durch die Vielzahl an Vorschriften und bürokratischen Hemmnissen sowie unflexible arbeitsrechtliche Regelungen etwas gebremst. Aufgrund der zeitraubenden und umständlichen Bürokratie mit den auch für große Konzerne oft intransparenten und überraschenden rechtlichen Vorgaben ist es unumgänglich, frühzeitig rechtlichen Rat einzuholen.

Die in weiten Teilen des Landes immer noch marode Infrastruktur stellt deutsche Unternehmen in Indien vor immer neue Herausforderungen und beeinträchtigt stellenweise einen logistisch zuverlässig kalkulierbaren Betriebsablauf. Im Durchschnitt verfügen lediglich 8% der Haushalte landesweit über ein Fahrzeug (Delhi steht mit 13% an erster Stelle). In den letzten Jahren hat die Errichtung von Brunnen die Versorgung mit Wasser weitgehend gewährleistet, doch in weiten Teilen des Landes sinkt der Grundwasserspiegel drastisch und die Wasserverschmutzung nimmt aufgrund der Verwendung von Pestiziden zu. Die Versorgung der Bevölkerung mit Trinkwasser gehört bereits jetzt zu einem der größten Probleme. Alleine in Delhi wird im Jahr dreimal soviel Trinkwasser dem Grundwasser entnommen, wie durch Regen wieder aufgefüllt werden kann. Der Verfall der Schienenwege hat dazu geführt, dass viele Firmen den Transport von Gütern auf die Straße verlegt haben. Weiterhin unbefriedigend ist der Zustand der Straßen, Häfen und Vertriebsnetze. Hierin liegt eine der größten Investitionsbremsen für ausländische Unternehmen. Die unzuverlässige Stromversorgung gibt ebenfalls immer wieder Anlass zu Kritik. Im Durchschnitt kommt es in Indien pro Monat zu 17 größeren Stromausfällen, mehr als dreimal so oft wie in China.

Standortfaktoren im Geschäftsleben:



*Die Indikatoren werden auf einer Skala von -2,5 bis 2,5 gemessen, wobei höhere Werte auf eine bessere Qualität hindeuten. Die Daten wurden auf Werte von 0-5 umgerechnet.

Quelle: Governance Index der Weltbank, 2010

Die indische Regierung hat diese Probleme erkannt und beziffert die Höhe der notwendigen Investitionen für den Ausbau der Infrastruktur in den kommenden Jahren bis 2017 auf 1 Billion US\$. Da sich der hohe Investitionsbedarf nicht alleine durch staatliche Maßnahmen decken lässt, wurden die Investitionsbeschränkungen für ausländische Unternehmen in Infrastrukturprojekte weitgehend gelockert und teilweise vollständig abgeschafft. Dabei sollen vermehrt „Public Private Partnership“-Projekte gefördert werden. Laut der staatlichen Planungskommission haben sich die Investitionen im indischen Infrastruktursektor seit 2004/05 von 4% auf 8% des BIP verdoppelt und sollen mittelfristig auf 9% erhöht werden. Für 2011/12 wird bereits mit einem Investitionsanteil von 8,37% des BIP gerechnet. Die Alphabetisierungsrate liegt, trotz enormer Fortschritte in den letzten Jahren, immer noch bei gerade einmal 62% und unterliegt, wie auch die gesamte Verteilung von Wirtschaftswachstum und

Wohlstand, enormen regionalen Schwankungen. Die ökonomische Kluft zwischen den boomenden Ballungszentren und den annähernd 650.000 Dörfern, in denen immer noch zwei Drittel der indischen Bevölkerung leben, bleibt bestehen und birgt auf lange Sicht ein nicht unerhebliches soziales Konfliktpotenzial.

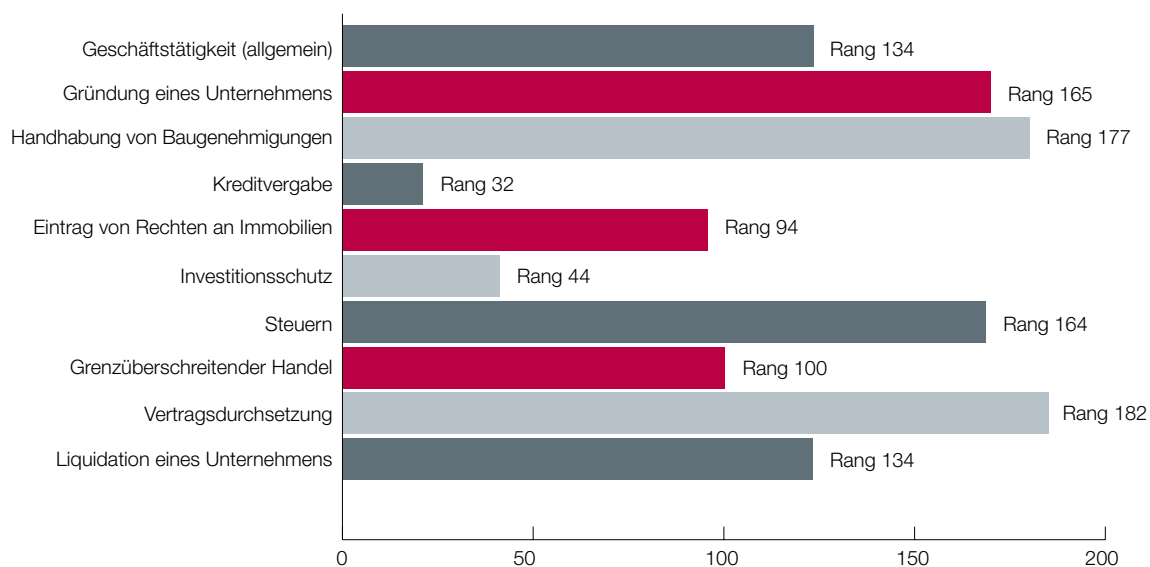
Rechtssystem und Rechtsverfolgung

Als ehemalige britische Kolonie ist Indien stark vom englischen Recht und vor allem der *Common-Law-Tradition* geprägt. Englisch ist Rechtssprache und vor allem das Handels- und Gesellschaftsrecht ist englischen Gesetzen entlehnt, auch wenn sich das indische Recht über die Jahre sehr eigenständig entwickelt hat. Nicht zuletzt gibt die stabile Demokratie

Rechtssicherheit für Investoren. Das indische Gerichtssystem ist allerdings nicht unproblematisch und durch die chronische Überlastung vor allem langsam. Auch die Anerkennung ausländischer Gerichtsurteile gestaltet sich regelmäßig sehr langwierig. Häufig versuchen ausländische Investoren in ihren Vertragsbeziehungen mit indischen Partnern, etwaige Auseinandersetzungen nicht indischem Recht zu unterwerfen und wenn nötig vor einem (ausländischen) Schiedsgericht auszutragen. Indien erkennt eine freie Rechtswahl ebenso wie Schiedsklauseln (auch ausländische) innerhalb bestimmter Grenzen grundsätzlich an.

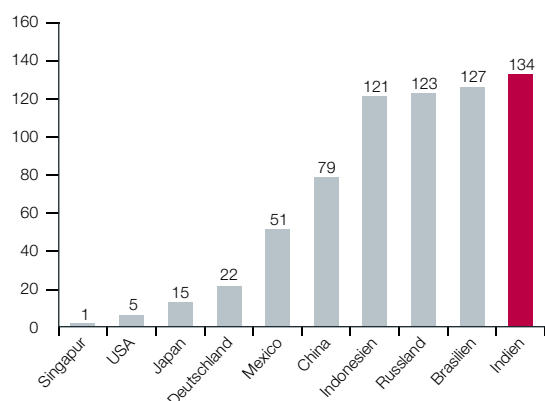
Schiedsgerichtsverfahren sind eine in Indien etablierte und für Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen übliche Form der Streitbeilegung. Der indische *Arbitration and Conciliation Act*, 1996 basiert auf dem

Indiens Rechtsumfeld im Länderranking (2011):



Quelle: Weltbank 2011 (183 Staaten im Vergleich)

Regulatorisches Umfeld – Global Rank (2010):



Quelle: doingbusiness.com (Juni 2010; insgesamt 183 Staaten im Vergleich)

UNCITRAL-Modell und entspricht daher internationalen Standards. Ein danach getroffener Schiedsspruch ist – wie international üblich – nur sehr beschränkt angreifbar und wird durch die ordentlichen Gerichte im Regelfall ohne Probleme vollstreckt, auch wenn es in Indien bisweilen zu überraschenden Urteilen kommen kann. Bei der Ausgestaltung des Schiedsverfahrens sind die Vertragsparteien weitgehend frei. Ein Schiedsverfahren in Indien kann in der Regel in einem Zeitraum von ein bis drei Jahren abgeschlossen werden. Während des laufenden Verfahrens ist es möglich, einstweiligen Rechtsschutz vor den ordentlichen Gerichten zu beantragen.

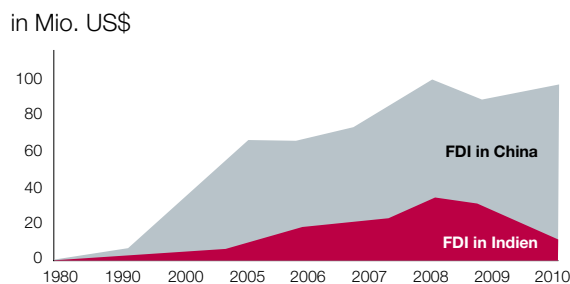
„In Indien findet man erstklassige Rechtsanwälte – aber gleichzeitig gibt es Millionen anhängiger Rechtsfälle, die für unzählige Jahre ungelöst bleiben.“

(Dr. Wolffhart Auer von Herrenkirchen, Kwalitiy India – Der optimale Einstieg ins Indiensgeschäft)

Ausländische Direktinvestitionen

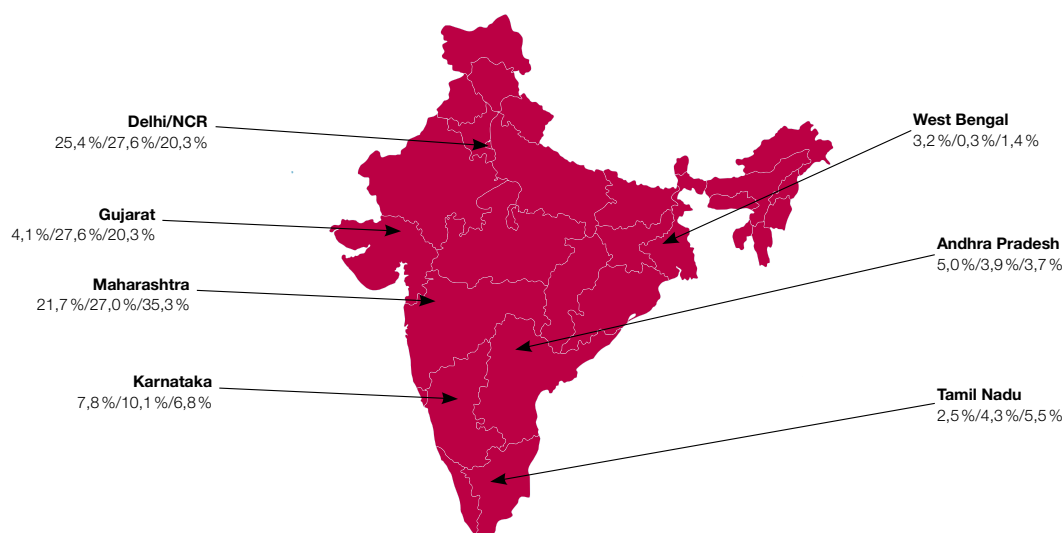
Die weltweiten Direktinvestitionen in Indien betragen im Zeitraum April 2010 bis Februar 2011 nach Angaben des *Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP)* 18,355 Mrd. US\$ und verzeichneten somit einen Rückgang von ca. 25% zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Diese Entwicklung ist Resultat der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise, die insbesondere die Hauptinvestorengruppe der westlichen Unternehmen schwer getroffen hatte. Vor dem Hintergrund einer sich zunehmend erholenden Weltwirtschaft und der Vielzahl geplanter und angekündigter Investitionsprojekte ist jedoch von einem erneuten Anstieg der Direktinvestitionen nach Indien auszugehen. Insgesamt beträgt das Gesamtvolumen der Direktinvestitionen nach Indien aber weiterhin lediglich ein Fünftel der nach China fließenden Investorengelder. Diese Kluft zwischen den beiden boomenden Ländern zeigt deutlich das enorme Potenzial, das noch in der indischen Wirtschaft steckt.

Ausländische Direktinvestitionen: großes Aufholpotenzial



Quelle: UNCTAD

Regionen mit hohem FDI-Zufluss (2004/2007/2009):



Quelle: Reserve Bank of India (RBI), DIPP (2010)

Investitionsregime und Genehmigungsverfahren

Indiens Wirtschaftspolitik zielt klar auf eine Förderung ausländischer Direktinvestitionen (*Foreign Direct Investment – FDI*) und begrüßt diese in nahezu allen Wirtschaftszweigen. Ausnahmen sind lediglich Bereiche, die politisch oder wirtschaftlich von wesentlicher strategischer Bedeutung sind. Zu dieser „*Prohibited List*“ zählen etwa der Atomsektor, die Verteidigungsindustrie, der Schienenverkehr, Lotterien und Glücksspiele, zum Teil auch Geschäfte mit Immobilien und, bis auf einige Ausnahmen, der Landwirtschaftssektor. In diesen Bereichen ist eine ausländische Direktinvestition generell nicht zulässig. Im Einzelhandel sind inzwischen Joint Ventures für den Verkauf von Produkten einer einzelnen Marke („*single brand retail*“) möglich, an denen Ausländer mit Genehmigung bis zu 51 % der Gesellschaftsanteile halten können.

In vielen Wirtschaftszweigen und für fast alle Produktionsvorhaben sind ausländische Direktinvestitionen ohne Genehmigung durch die Behörden zulässig (sogenannte *Automatic Route*). Dazu gehören unter gewissen Auflagen auch Handelsaktivitäten. Lediglich eine Anzeige bei der Reserve Bank of India (RBI) ist erforderlich. Mit Wirkung zum 1. April 2011 wurde eine unter dem Namen „*Press Note No. 1 (2005)*“ bekannte Verwaltungspraxis aufgehoben, unter der in den letzten Jahren viele ausländische Unternehmen zu leiden hatten: Bei bestehenden Investitionen im Rahmen eines Joint Ventures oder einer technischen Kooperation wird für Folgeinvestitionen in demselben Wirtschaftszweig jetzt keine staatliche Erlaubnis mehr benötigt. Damit herrschen in Indien jetzt im Grundsatz gleiche Rahmenbedingungen für ausländische und indische Joint-Venture-Partner.

„Der indische Markt ist so aufregend, dass man sich fragt, warum man überhaupt anderswo investieren sollte.“

(Fidelity Investments International)

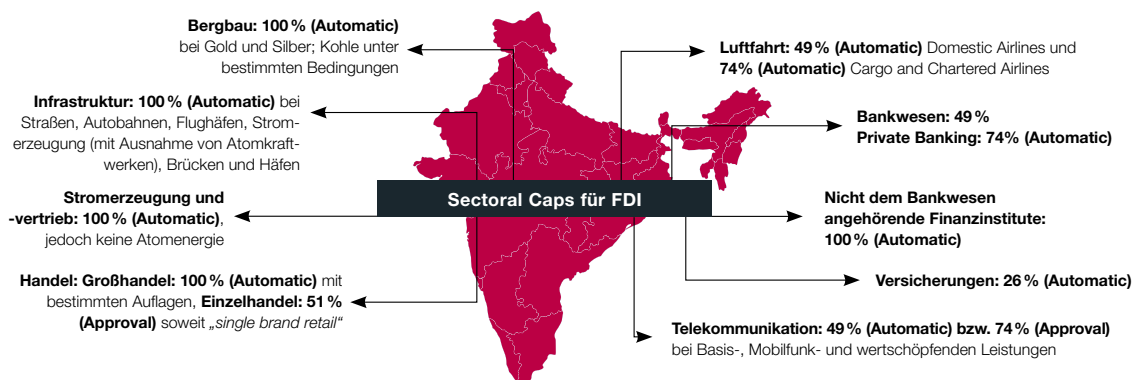
Ausnahmen zu der genehmigungsfreien *Automatic Route* sind gesetzlich festgelegt. Zum einen betrifft dies bestimmte Industriezweige, die von dem *Foreign Exchange Management Act (FEMA)*, 1999 als genehmigungspflichtig eingestuft werden. Zum anderen wird bei Unternehmen, die einer Industrielizenz nach dem *Industries Act*, 1951 bedürfen, eine Genehmigungspflicht begründet. Diese Ausnahmen unterliegen der so genannten *Approval Route* und bedürfen einer Genehmigung durch das *Foreign Investment Promotion Board (FIPB)*.

Ebenfalls der *Approval Route* unterliegen ausländische Beteiligungen an indischen Unternehmen, wenn sie zwar aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten Wirtschaftszweigen in die *Automatic Route* fallen würden, aber eine Genehmigungspflicht aus der Überschreitung von bestimmten Beteiligungsquoten (sogenannte *Sectoral Caps*), die die Regie-

rung in den „*Sector Specific Guidelines for FDI*“ festgelegt hat, resultiert. So können z. B. 100%ige Beteiligungen oder der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung alleine aus diesem Grund genehmigungspflichtig sein. Beispiele hierfür sind der Finanz-, Versicherungs- und Telekommunikationssektor sowie die Gewinnung bestimmter Rohstoffe.

Ob die *Automatic Route* oder die *Approval Route* anwendbar ist, richtet sich also vor allem nach dem Wirtschaftszweig, in welchem das auslandsinvestierte Unternehmen tätig werden soll, und nach der angestrebten Beteiligungshöhe.

Die Übertragung von Anteilen an indischen Gesellschaften folgt ebenso wie eine Kapitalerhöhung bei bestehenden Investitionen oder eine Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Eigenkapital grundsätzlich den regulatorischen Vorgaben, die für die Gründung einer Gesellschaft bestehen. Eine besondere Genehmigung ist für solche Transaktionen nicht mehr erforderlich, sofern die Geschäftstätigkeit der indischen Gesellschaft unter die *Automatic Route* fällt und etwaige Beteiligungsquoten (*Sectoral Caps*) eingehalten werden.



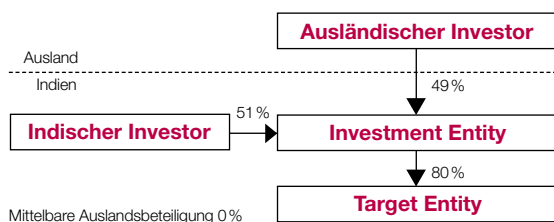
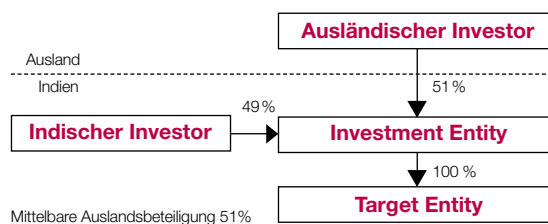
Quelle: Indian FDI Policy 2011, eigene Recherche

Mittelbare Auslandsbeteiligung

Die beschriebenen Restriktionen wurden in jüngster Zeit allerdings teilweise gelockert und Beteiligungsquoten für Ausländer erhöht oder das Genehmigungsverfahren ganz gestrichen. Mit den im Februar 2009 veröffentlichten „Press Notes 2 und 4 (2009 Series)“ wurde die Berechnung mittelbarer Auslandsinvestitionen an indischen Zielgesellschaften neu festgelegt. Die praktischen Konsequenzen dieser (sehr technischen) Press Notes haben in der indischen Wirtschaftspresse und Fachliteratur zu vielfältigen Spekulationen geführt. Insbesondere wurden Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert, welche eine zulässige Umgehung der *Sectoral Caps* ermöglichen sollen. Ausländischen Investoren eröffnen sich hierdurch ggf. neue Möglichkeiten, sich in bisher beschränkten Branchen zu engagieren. So wird bei Neuinvestitionen indischer Firmen, die mehrheitlich in indischem Besitz sind und unter indischer Kontrolle stehen (Kapitalbeteiligung größer als 50%, Recht auf Ernennung der Mehrheit der Geschäftsführung), künftig der mittelbare FDI-Anteil grundsätzlich nicht mehr auf die Höhe der ausländischen Beteiligung angerechnet. Im folgenden Beispiel hält ein ausländischer Investor 49% an einer indischen *Investment Entity*, an welcher eine indische Person zu 51% beteiligt ist und die Mehrheit der *Directors* bestellen kann. Wenn nun die indische *Investment Entity* zu 80% an einer indischen *Target Entity* beteiligt ist, wäre nach den neuen Richtli-

nien keine mittelbare ausländische Investition in die indische *Target Entity* erfolgt. Das heißt, die indische *Target Entity* würde wie eine indische Gesellschaft ohne ausländische Beteiligung behandelt.

Für die Berechnung der mittelbaren Auslandsbeteiligung an indischen *Target Entities* kommt es dabei entscheidend darauf an, wer die indische *Investment Entity* „owned“ und/oder „controlled“. Bei der Beurteilung dieser Frage wird auf die prozentuale Zurechnung der Anteile (*Equity Shares*) und die Ausgestaltung der jeweiligen Gesellschafterrechte in Gesellschafterbeschlüssen und Satzungen abgestellt. Bei der Formulierung von „*Shareholder Agreements*“ und „*Articles of Association*“ der indischen *Investment Entity* ist deshalb darauf zu achten, dass eine Kontrolle durch den ausländischen Investor vermieden wird, wenn die mittelbare Beteiligung an der indischen *Target Entity* nicht als Auslandsinvestition gelten soll.



Möglicherweise werden bestehende Beteiligungsobergrenzen *de facto* angehoben beziehungsweise der Zugang für ausländische Investitionen in bisher geschützte Branchen wie dem *Multi-Brand*-Einzelhandel geöffnet. Dennoch ist insoweit Zurückhaltung geboten, da der Wortlaut der genannten *Press Notes* unklar ist und die indische Regierung in Stellungnahmen darauf hingewiesen hat, dass mit den neuen Richtlinien keine Änderung der bestehenden Regeln zu *Sectoral Caps* einhergehen soll.

Zuständige Behörden

Anders als beispielsweise in China werden alle Genehmigungen in Indien zentralstaatlich erteilt; anschließend sind allerdings eine Vielzahl an Lizenzen und Registrierungen auf lokaler Ebene einzuholen. Das FIPB ist eine Unterbehörde des indischen Finanzministeriums, die ins Leben gerufen wurde, um den Genehmigungsprozess für ausländische Direktinvestitionen zu begleiten. Es gibt grundsätzlich keine vorgeschriebene Form für einen Antrag auf Genehmigung einer Investition nach der *Approval Route*. In der Regel werden Anträge auf Genehmigung der ausländischen Direktinvestition innerhalb von 30 Tagen vom FIPB bearbeitet, welches hierzu wöchentlich tagt. Gründe für eine Entscheidung muss das FIPB nicht nennen, zur Erzielung größerer Transparenz hat die Regierung inzwischen aber Richtlinien erlassen. Das FIPB prüft insbesondere die Planungszahlen, welche Technologie eingeführt werden soll, wie hoch der Anteil der importierten Waren am Endprodukt ist und in welchem Umfang für den Export produziert werden soll.

Für ausländische Investitionsvorhaben, die der *Automatic Route* unterliegen, ist die *Reserve Bank of India (RBI)* zuständig. Eine einzelfallbezogene Genehmigung ist insoweit nicht erforderlich, da hinsichtlich aller der *Automatic Route* unterliegenden Vorhaben bereits eine generelle Genehmigung der indischen Regierung vorliegt. Daher ist es in diesen Fällen ausreichend, die konkrete ausländische Direktinvestition nachträglich bei der RBI anzuzeigen. Zudem ist die RBI für die Genehmigung von Devisengeschäften zuständig.

Ebenfalls von Bedeutung ist die *Foreign Investment Implementation Authority (FIIA)*, die zum Industrieministerium gehört. Sie ist unter anderem für die rasche Bearbeitung der Anträge zuständig, sodass ihr eine bedeutende Rolle bei der Verfahrensbeschleunigung zukommt. Zudem unterstützt die FIIA Investoren bei

der Erstellung der erforderlichen Anträge und fungiert als eine Art Vermittlungsinstanz zwischen indischen Behörden und ausländischen Investoren. Zu diesem Zweck wurde auch ein sogenanntes *Fast Track Committee (FTC)* ins Leben gerufen, das speziell Großprojekte betreuen soll.

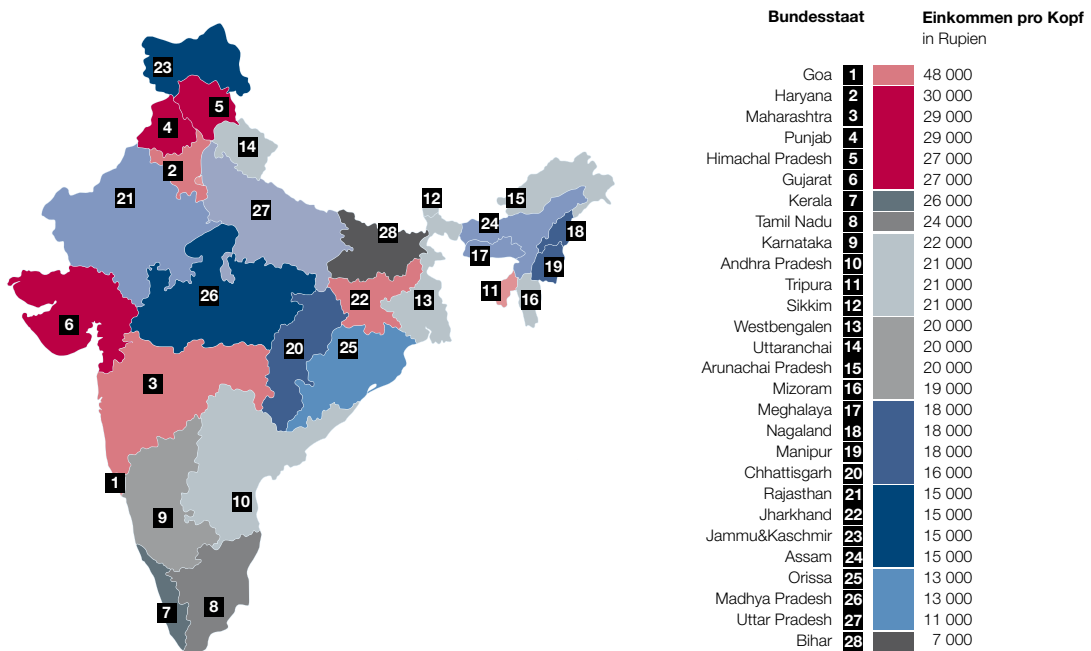
Industrielizenzen werden auf Antrag vom *Secretariat for Industrial Assistance (SIA)* erteilt. Hierfür sind vorgefertigte Antragsformulare zu verwenden, die auch bei indischen Botschaften bzw. im Internet erhältlich sind. Eine Entscheidung wird grundsätzlich innerhalb von vier bis sechs Wochen getroffen.

Sonderfälle

Einen gewissen Sonderfall ausländischer Direktinvestition stellen die so genannten *Foreign Technology Agreements* dar. Dies betrifft die entgeltliche Zurverfügungstellung von Know-how durch ausländische Unternehmen. Der indischen Regierung ist an der Erlangung von ausländischem Know-how besonders gelegen, um die Wettbewerbsfähigkeit der indischen Unternehmen zu stärken. Die Weitergabe ausländischen Know-hows an indische Unternehmen ist entweder im Wege der *Automatic Route* oder – insbesondere bei Überschreiten bestimmter Lizenzgebühren – über die *Approval Route* zulässig.

Neben Direktinvestitionen können auch Portfolio-Investitionen getätigt werden. Besonders registrierten ausländischen institutionellen Investoren (*Foreign Institutional Investors – FIIs*) ist es erlaubt, am primären und sekundären Kapitalmarkt unter dem *Portfolio Investment Scheme (PIS)* geschäftlich tätig zu sein. Der Begriff „Ausländische institutionelle Investoren“ ist im PIS definiert und umfasst alle Institutionen, die ihren Gesellschaftssitz außerhalb Indiens haben und beabsichtigen, in Indien Wertpapierhandel zu betreiben.

Ungleiche Wohlstandsverteilung:



Quelle: Statistikämter der indischen Bundesstaaten, Central Statistical Organization

Fremdwährungsdarlehen an indische Unternehmen durch ausländische Geldgeber (*External Commercial Borrowings – ECB*) unterliegen bestimmten Einschränkungen, die vom Finanzministerium und der RBI anhand der ECB-Guidelines überprüft werden. Erfasst werden insbesondere auch Darlehen von Gesellschaftern mit Sitz im Ausland an das indische Tochterunternehmen. Für Fremdwährungsdarlehen von bis zu 500 Mio. US\$ ist grundsätzlich keine Genehmigung der RBI erforderlich, sofern bestimmte Vorgaben eingehalten werden (dazu näher im Kapitel „Finanzierung“).

Sonderwirtschaftszonen (SEZ)

Zusätzliche Anreize für Investoren aus dem Ausland wurden in den letzten Jahren auch durch die Möglichkeit zur Errichtung von Sonderwirtschaftszonen (SEZ) geschaffen, deren Ziel es ist, ein wettbewerbsfähiges Umfeld für Exporte zu ermöglichen. SEZ sind speziell gegründete Zoll-Enklaven, die vom restlichen Zollterritorium, der *Domestic Tariff Area (DTA)*, ausgenommen sind. Vorbild hierfür waren die Sonderwirtschaftszonen in den östlichen Regionen Chinas, die dort in den vergangenen Jahren zu einem enormen Wirtschaftswachstum geführt haben.

Gesetzliche Grundlage für die SEZ sind der *Special Economic Zone Act, 2005* und die *Special Economic Zone Rules, 2006*, die auch steuerliche und arbeitsrechtliche Aspekte der SEZ regeln und somit eine einheitliche und gesetzliche Grundlage schaffen. SEZ können in jedem öffentlichen, privaten oder gemischt öffentlich-privaten Sektor von der Regierung bestimmt werden. Beantragt werden können die SEZ auch von ausländischen Investoren, sowohl allein als auch in Zusammenarbeit mit einem indischen Kooperationspartner. Anreize insbesondere steuerlicher Art werden sowohl den Unternehmen geboten, die die SEZ entwickeln, als auch den Unternehmen, die sich dort niederlassen.

Es gibt insbesondere zwei verschiedene Arten von SEZ:

Eine sogenannte *Multi-Product-SEZ* kann grundsätzlich erst ab einer Fläche von 1.000 Hektar genehmigt werden, wobei in weniger entwickelten Regionen wie Himachal Pradesh und Meghalaya diese Mindestgröße auf 200 Hektar reduziert wurde. Sofern eine verarbeitende Industrie in einer solchen *Multi-Product-SEZ* angesiedelt werden soll, muss das geplante Areal grundsätzlich mindestens 35% der SEZ ausmachen. Ein Beispiel für eine *Multi-Product-SEZ* ist Mahindra World City in Chennai, die drei sektorspezifische SEZs für IT, Bekleidungsindustrie und Automobilzubehör vereint.

Eine sektorspezifische SEZ ist bereits ab einer Mindestfläche von 100 Hektar möglich, wobei 50% der verarbeitenden Industrie zur Verfügung gestellt werden müssen. Für SEZ, in denen die Wirtschaftszweige IT, Edelstein- und Schmuckindustrie und Biotechnologie angesiedelt sind, beträgt die Mindestfläche nur 10 Hektar. Ein Beispiel für eine sektorspezifische SEZ ist der Bio-Park des Serum Institute in Pune. Ausländische Investoren haben ebenfalls solche Zonen errichtet oder Genehmigungen dazu erhalten (u. a. Nokia und Motorola).

Vorteile für Unternehmen mit Standort in SEZ:

- Zollfreier Import von Produktionsgütern, Rohstoffmaterialien und Ersatzteilen.
- Unternehmen, die nach dem 1. April 2002 ihre Produktion dort aufgenommen haben, sind für fünf Jahre zu 100% von der Körperschaftsteuer auf Exportgewinne befreit, für weitere fünf Jahre in Höhe von 50%.
- Befreiung von der Verbrauchssteuer.
- Befreiung von der Dienstleistungssteuer.
- Befreiung von *Securities Transaction Tax*.
- Befreiung von der Besteuerung der Dividendenausschüttung (wird möglicherweise ab dem Finanzjahr 2011/12 entfallen).
- Für genehmigte Projekte sind die Vorschriften des *Customs Act, 1962* und des *Custom Tariff Act, 1975* über Zollgebühren nicht anwendbar.
- Mögliche Befreiung von *Central Sales Tax*.
- Keine Lizenzen für Import erforderlich.
- Eine beträchtlich höhere Vergütung von Führungskräften ist möglich im Vergleich zu den diesbezüglichen Beschränkungen des *Companies Act*.

Eine wichtige Erleichterung gegenüber der Genehmigungspraxis in China ist, dass in einer indischen SEZ auch Einkünfte aus bestimmten Dienstleistungen wie IT-Support oder Handelsaktivitäten, die mit einer Fertigung in der Zone zusammenhängen, steuerlich privilegiert werden.

Zurzeit gibt es nach amtlichen Angaben etwa 130 operative Sonderwirtschaftszonen in Indien und es wurden einige hundert weitere Zonen durch die indische Regierung genehmigt, die demnächst in Betrieb gehen sollen. Kritiker bemängeln allerdings die unzureichenden Mindestanforderungen für die Errichtung einer SEZ, insbesondere die zu geringe Größe vieler Zonen. Die Wiederbelebung der SEZ mit flexiblen Regelungen für die dort angesiedelten Unter-

nehmen war zudem von innenpolitischen Richtungskämpfen und Protesten enteigneter Bauern begleitet. Während das indische Handelsministerium zur Förderung des Wirtschaftsstandortes Indien Sonderregeln innerhalb von SEZ propagiert, befürchten die Beamten des Finanzministeriums den Verlust von Steuergeldern für die Haushaltskasse Indiens durch die Gewährung von langjährigen Steuersubventionen an in- und ausländische Investoren, insbesondere im Falle einer rein steuergetriebenen Motivation zur Niederlassung in einer SEZ. Südlich von Kalkutta sowie in Westbengalen, aber auch in Gurgaon, dem wirtschaftlich boomenden Vorort Delhis, kam es in den letzten Jahren zu schweren Ausschreitungen und Protesten, als Bauern gegen den Verlust wertvollen Agrarlandes durch die Ausweitung von SEZ und die Vernichtung ihrer Lebensgrundlage protestiert haben. Als Reaktion erließen immer mehr Regierungen in den einzelnen Bundesstaaten neue *Land Acquisition Policies*, die für eine gerechtere Entschädigung der Landbesitzer sorgen sollen. Die Vielzahl neuer SEZ darf daher nicht darüber hinwegtäuschen, dass Indien hier noch einen weiten Weg zu gehen hat. Aufgrund der unklaren steuerlichen Behandlung (möglicher Wegfall der *Tax Holidays* in Zukunft) haben viele Investoren ihre Pläne auf Eis gelegt. Es bleibt abzuwarten, ob die Sonderwirtschaftszonen Indiens eine ähnliche Erfolgsstory wie in China werden.

„Die Dynamik, die Indien in den letzten 15 Jahren gezeigt hat, ist phänomenal.“

(Paul Wolfowitz, ehemaliger Präsident der Weltbank)

Indien und der große Rivale China

Beim Vergleich mit der anderen rasant aufsteigenden Wirtschaftsmacht Asiens fallen deutliche Unterschiede zwischen China und Indien auf.

So ist Indien insgesamt stärker europäisch geprägt, und insbesondere das auf dem *Common-Law* basierende Rechtssystem bietet neben der größeren Vertrautheit – im Prinzip – auch eine höhere Rechtssicherheit als das zentralistische chinesische Regelungssystem. Dennoch ist es China in den letzten drei Jahrzehnten besser als Indien gelungen, ein für ausländische Investoren verlässliches FDI-Regime zu etablieren. Indien hat sich knapp 15 Jahre später als China dem Westen geöffnet und bietet mit in Teilen antiquierten Gesetzen, großen föderalen Unterschieden und ausufernder Bürokratie kein rundum attraktives Investmentumfeld.

Englisch als Handelssprache gibt Indien einen natürlichen Vorsprung vor China. Während das niedrige Durchschnittsalter der Bevölkerung in Indien dazu geführt hat, dass das Land eine Vielzahl junger, gut ausgebildeter Fachkräfte besitzt, die noch dazu fast ausnahmslos über gute Englischkenntnisse verfügen, hat in China die konsequente Ein-Kind-Politik zu einer Überalterung der Bevölkerung geführt. Aufgrund des riesigen Angebots an Fachkräften eignet sich Indien eher für spezialisierte Tätigkeiten, während in China die industrielle Massenfertigung im Vordergrund steht. Nach wie vor problematisch ist die Infrastruktur in Indien, die insbesondere aufgrund der unzuverlässigen Stromversorgung zusätzliche Kosten verursachen kann. Indiens Kaufkraft ist immer noch deutlich geringer als in China, doch holt Indien in jüngster Zeit stark auf. Indien besitzt im Vergleich zu China ein besseres Finanzsystem und einen insgesamt besseren Schutz geistigen Eigentums.

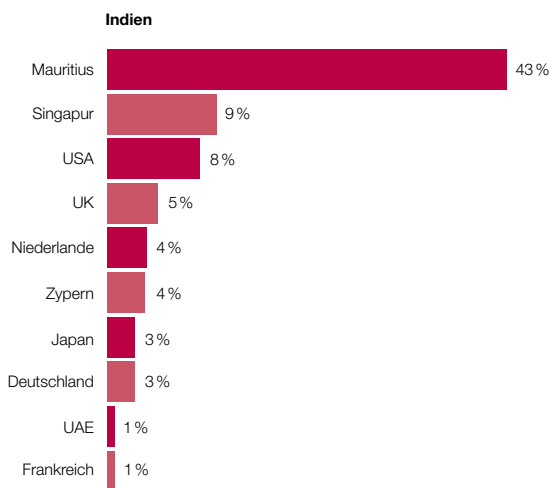
Deutschland spielt in Indien vergleichsweise eine wichtigere Rolle als in China, auch wenn bei der absoluten Höhe der Investitionen noch sehr viel Aufholpotenzial besteht. Immerhin sind die Direktinvestitionen aus Deutschland im Finanzjahr 2009/10 mit etwa 630 Mio. US\$ gegenüber den Vorjahren kontinuierlich angestiegen, womit Deutschland kumulativ der achtgrößte Investor in Indien ist. Vielfach wird von deutschen Unternehmen auch bestätigt, dass sich Investitionen in Indien häufiger und schneller rechnen als dies in China der Fall ist.

„China ist heute, Indien ist morgen“

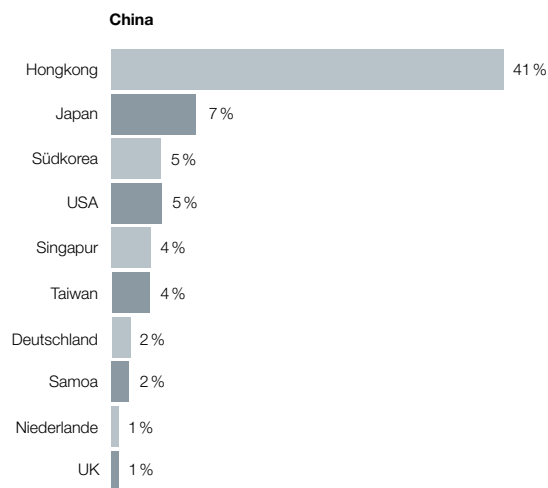
(Ashwini Kakkar, ehemaliger Präsident der Handelskammer Mumbai)

TOP 10 der FDI nach Herkunftsländern:

(in Prozent) 2000 – 2010



Quelle: Department of Industrial Policy and Promotion India, 2010



Quelle: Statistical Yearbook (2001–2010)

Wir über uns

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist eine der ersten Adressen unter den deutschen Wirtschaftskanzleien. Von zwölf deutschen und sechs internationalen Standorten aus begleiten unsere Rechtsanwälte und Steuerberater ihre Mandanten sowohl bei rechtlichen Auseinandersetzungen als auch in der Gestaltungsberatung. Dabei steht eine wirtschaftlich zielführende, effiziente und weitsichtige Beratung im Mittelpunkt. Verbunden mit dem sinnvollen Einsatz von Zeit- und Personalressourcen liegt darin für uns der Kern einer unternehmerischen Beratung.

Luther berät in allen für Unternehmen, Investoren und die öffentliche Hand relevanten Rechts- und Steuerfragen. Die genaue Kenntnis des jeweiligen Marktes, in dem sich unser Mandant bewegt, verstehen wir dabei als Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung. Daher konzentrieren sich unsere Rechtsanwälte und Steuerberater neben ihrer fachlichen Spezialisierung auch auf die Beratung von Mandanten aus bestimmten Industrien.

Unsere Beratungsfelder

- Arbeitsrecht
 - Außenwirtschaftsrecht
 - Banking, Finance & Capital Markets
 - Energiewirtschaftsrecht
 - Gesellschaftsrecht / M&A
 - Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht
 - Handels- und Vertriebsrecht
 - Kartellrecht
 - Öffentliches Wirtschaftsrecht
 - Prozessführung und Schiedsverfahren
 - Public Private Partnership
 - Real Estate
 - Sanierungs- und Insolvenzberatung
 - Steuerrecht
 - Technologie, Medien, Telekommunikation
 - Unternehmerfamilien und Private Clients
 - Vergaberecht
-

-
- Versicherungsrecht
 - Wirtschafts- und Steuerstrafrecht

Unser Sektoren-Fokus

- Automotive
- Chemicals
- Energy & Utilities
- Financial Services
- Health Care & Medical
- Hotel & Travel
- Immobilienwirtschaft
- Insurance
- Maschinen- und Anlagenbau
- Media & Advertising
- Pharmaceuticals & Biotechnology
- Public Sector
- Retail & Consumer Products
- Sports & Events
- Technologie

Unser Aufgabenverständnis ist interdisziplinär. Rechts- und Steuerfragen sind oft eng verbunden und auch die längerfristigen wirtschaftlichen und finanziellen Auswirkungen dürfen nicht übersehen werden. Wir profitieren in dieser Hinsicht von der eingespielten Zusammenarbeit unserer Rechtsanwälte und Steuerberater sowie von der langjährigen Kooperation mit Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfern und Bankern.

Selbstverständlich unterstützen wir unsere Mandanten auch in allen internationalen Fragestellungen. Zum einen mit unseren eigenen Auslandsbüros an sechs wichtigen Finanzplätzen und Investitionsstandorten in Europa und Asien. Zum anderen verfügen wir über langjährig gewachsene, enge Beziehungen zu Wirtschaftskanzleien in allen maßgebenden Jurisdiktionen weltweit. In Kontinentaleuropa ist Luther Teil einer Gruppe von unabhängigen, in ihren jeweiligen Ländern führen-

den Kanzleien, die seit vielen Jahren ständig bei grenzüberschreitenden Mandaten zusammenarbeiten und sich regelmäßig über neue Markt- und Rechtsentwicklungen austauschen. Außerdem sind wir das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss von unabhängigen Steuerberatungsgesellschaften. Derzeit arbeiten unter dem Dach von Taxand mehr als 2.000 Steuerspezialisten in fast 50 Ländern zusammen.

Unsere Asien-Praxis

Rechtsberatung geht – gerade in Asien – über das Aufzeigen des rechtlichen Handlungsrahmens hinaus. Eine rechtlich und steuerlich intelligente Struktur entscheidet mit über Ihren Erfolg. Wir zeigen Ihnen wirtschaftlich sinnvolle Lösungen – mit Blick auf das tatsächlich Machbare und die Zukunftsstrategie für Ihr Geschäft.

Unseren in Asien tätigen Mandanten bieten wir die gesamte Breite wirtschaftsrechtlicher und steuerlicher Beratung an. Für einen reibungslosen Service haben wir sowohl Teams in Deutschland als auch in Asien. Diese werden von Partnern geführt, die langjährige Erfahrung im Asiengeschäft haben und mit den örtlichen Gepflogenheiten des Geschäftslebens bestens vertraut sind. Das ermöglicht eine schnelle Beratung bei wichtigen Investitionsentscheidungen in Europa und Asien und erlaubt eine Abschätzung der landestypischen Besonderheiten, ganz gleich, wo ein Investment letztlich erfolgen wird.

Mit unseren Büros in Shanghai und Singapur sind wir in zwei der wichtigsten asiatischen Geschäftszentren präsent. Wir unterhalten zudem sehr enge Beziehungen zu führenden Rechtsanwaltskanzleien und Beratern im gesamten asiatisch-pazifischen Raum. Viele unserer Anwälte und Steuerberater haben bereits in der Industrie oder für Regierungsbehörden gearbeitet und verbinden so optimal juristisches Wissen mit technischen und kaufmännischen Erfahrungen aus der Praxis. Mit mehr als 40 erfahrenen deutschen und asiatischen Juristen hat Luther eines der führenden deutschsprachigen Teams im Asien-Geschäft.

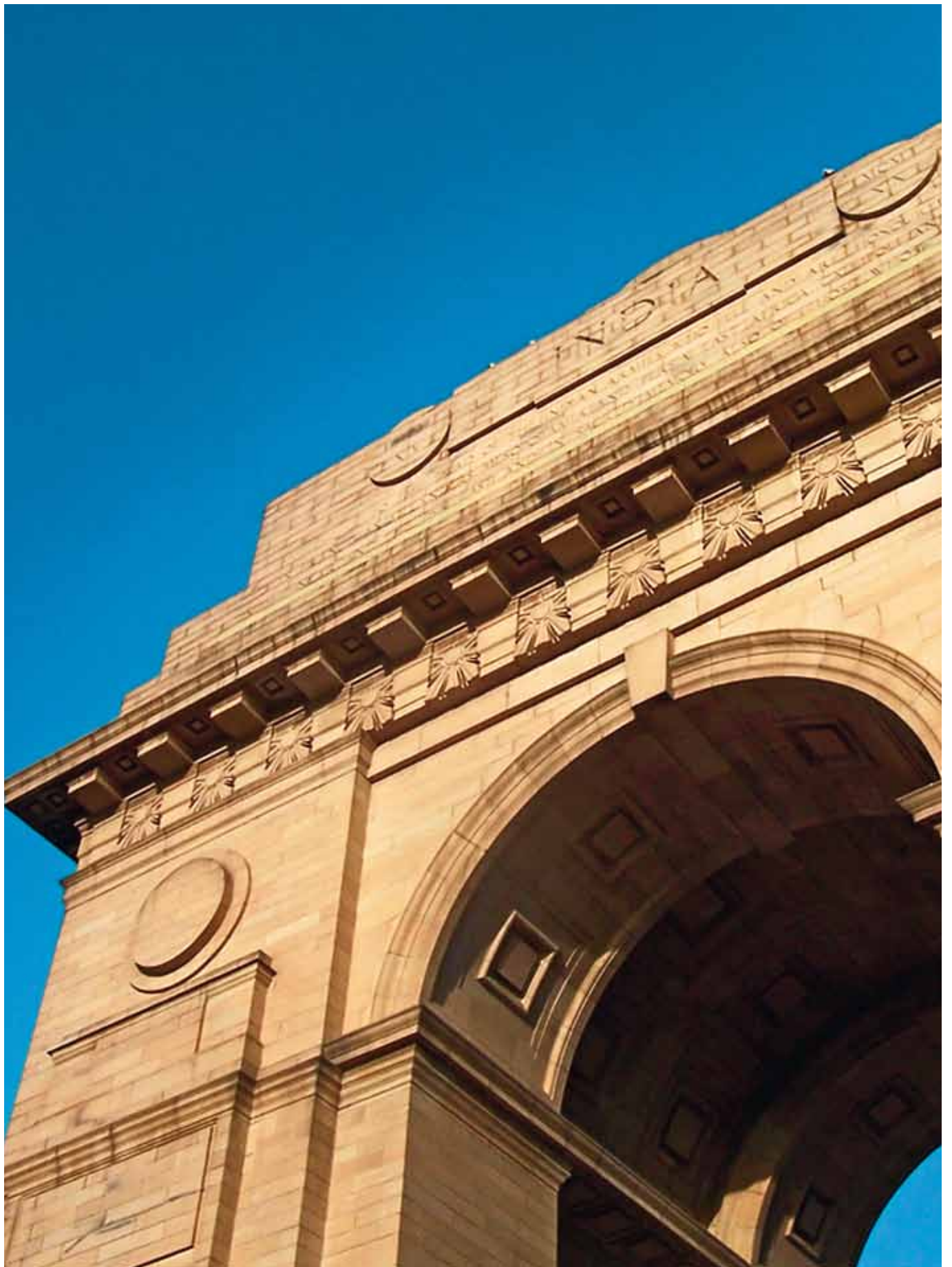
Starke Partner in Indien

Wir haben eine sehr aktive Indien-Praxis mit großer Erfahrung bei Inbound- und Outbound-Projekten in und aus dem Subkontinent. Unser Indien-Team besteht aus erfahrenen Experten in der grenzüberschreitenden Transaktionsberatung und in allen mit dem Markteintritt in Indien verbundenen Themen. Durch die enge Zusammenarbeit mit unserem indischen Taxand-Partner BMR Advisors und renommierten indischen Kanzleien haben wir ein tiefes Verständnis des regulatorischen Umfelds wie auch der rechtlichen und steuerlichen Besonderheiten in Indien entwickelt.

BMR Advisors zählt zu den führenden indischen Beratungsgesellschaften. Von New Delhi, Mumbai, Bangalore und Chennai aus beraten etwa 400 Berufsträger in den Bereichen Tax & Regulatory, Mergers & Acquisitions, Risk & Advisory, und Legal. Zusammen mit den Kollegen von BMR haben wir zahlreiche Investitionsprojekte für deutsche und europäische Unternehmen in Indien erfolgreich begleitet. Unser eingespieltes Team verfügt über ein Jahrzehnt an Erfahrungen bei der Erschließung des indischen Marktes. Jeden Tag beraten wir Unternehmen beim Markteintritt und bei ihren Expansionsplänen in Indien, bei der Gründung von Tochtergesellschaften und allen damit zusammenhängenden Compliance-Fragen. Ausländische Investoren unterstützen wir bei der Prüfung von Standort- und Investitionskriterien, der Strukturierung von Investitionsprojekten, bei Akquisitionen und Joint-Venture-Vorhaben, sowie in allen vertragsrechtlichen Angelegenheiten. An der Seite unserer Mandanten führen wir Verhandlungen mit zukünftigen Partnern und Genehmigungsbehörden und sorgen für die Durchsetzung ihrer Rechte vor Gericht oder in Schiedsverfahren.

Neben der Beratung europäischer Unternehmen beim Markteintritt, bei Transaktionen oder in vertragsrechtlichen Angelegenheiten in Indien bildet die Begleitung indischer Unternehmen in Europa einen weiteren Schwerpunkt unserer Tätigkeit, z. B. bei Akquisitionen und Kooperationen in Deutschland oder anderen europäischen Ländern. Unterstützt wird unser Indien-Team dabei durch in einzelnen Fachbereichen (wie IP/IT, Arbeits- oder Vertriebsrecht) spezialisierte Anwälte und Steuerberater, die in einzelne Projekte gewinnbringend miteinbezogen werden.

Diese Publikation kann lediglich allgemeine Hinweise geben. Spezieller Rat wird hierdurch weder erteilt, noch ist dies beabsichtigt. Kein Leser sollte auf der Basis der in dieser Publikation enthaltenen Informationen handeln, ohne zuvor professionellen, die konkreten Umstände berücksichtigenden Rat einzuholen. Es wurden alle Anstrengungen unternommen, dass die in dieser Publikation enthaltenen Informationen richtig und vollständig sind. Eine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen wird jedoch nicht übernommen. Diese Publikation darf weder ganz noch teilweise ohne die vorherige Zustimmung der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH reproduziert werden.



Kontakte

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)

*Rechtsanwalt,
Partner, Asien-Pazifik*

Telefon +49 221 9937 16280
Telefax +49 221 9937 110
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Dr. Angelika Yates

*Rechtsanwältin/Solicitor NSW,
Partnerin*

Telefon +49 221 9937 25797
Telefax +49 221 9937 110
angelika.yates@luther-lawfirm.com

Philipp Dietz, LL.M. (Edinburgh)

*Rechtsanwalt,
Senior Associate*

Telefon +49 221 9937 14224
Telefax +49 221 9937 110
philipp.dietz@luther-lawfirm.com

Volker Schlegel

*Rechtsanwalt, Of Counsel
Botschafter, Staatsrat a. D.*

Telefon +49 221 9937 25724
Telefax +49 221 9937 110
volker.schlegel@luther-lawfirm.com

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 221 9937 0
Telefax +49 221 9937 110
contact@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com

Luther Büros in Deutschland

Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Friedrichstraße 140
10117 Berlin
Telefon +49 30 52133 0
berlin@luther-lawfirm.com

Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Radeberger Straße 1
01099 Dresden
Telefon +49 351 2096 0
dresden@luther-lawfirm.com

Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 0
dusseldorf@luther-lawfirm.com

Eschborn/Frankfurt a. M.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Mergenthalerallee 10 – 12
65760 Eschborn/Frankfurt a. M.
Telefon +49 6196 592 0
frankfurt@luther-lawfirm.com

Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gildehofstraße 1
45127 Essen
Telefon +49 201 9220 0
essen@luther-lawfirm.com

Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gänsemarkt 45
20354 Hamburg
Telefon +49 40 18067 0
hamburg@luther-lawfirm.com

Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Sophienstraße 5
30159 Hannover
Telefon +49 511 5458 0
hanover@luther-lawfirm.com

Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 221 9937 0
cologne@luther-lawfirm.com

Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Grimmaische Straße 25
04109 Leipzig
Telefon +49 341 5299 0
leipzig@luther-lawfirm.com

Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Theodor-Heuss-Anlage 2
68165 Mannheim
Telefon +49 621 9780 0
mannheim@luther-lawfirm.com

München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Karlstraße 10 – 12
80333 München
Telefon +49 89 23714 0
munich@luther-lawfirm.com

Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 711 9338 0
stuttgart@luther-lawfirm.com

BMR Büros

New Delhi

BMR Advisors
22nd Floor, Building No 5
Tower A, DLF Cyber City
DLF Phase III
Gurgaon 122002
India
Phone +91 124 339 5000

Mumbai

BMR Advisors
3F Contractor Building
41 R Kamani Marg
Ballard Estate
Mumbai 400001
India
Phone +91 22 3021 7000

Bangalore

BMR Advisors
Second Floor
Embassy Icon Annex, 2/1
Infantry Road
Bangalore 560001
India
Phone +91 80 4032 0000

Chennai

BMR Advisors
33, South Beach Avenue
MRC Nagar
Chennai 600028
India
Phone +91 44 4298 7000

Singapore

BMR Advisors Pte Ltd
4 Battery Road
#25-01 Bank of China Building
Singapore 049908
Singapore
Phone +65 6408 8004

Luther Auslandsbüros

Brussels

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Avenue Louise 240
1050 Brussels
Phone +32 2 6277 760
brussels@luther-lawfirm.com

Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law
Széchenyi István tér 7-8.
1051 Budapest
Phone +36 1 270 9900
budapest@luther-lawfirm.com

Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.
Sun Plaza
Bilim Sokak No. 5, Maslak-Şişli
34398 Istanbul
Phone +90 212 276 9820
mkoksal@lkk-legal.com

Luxembourg

Luther
3, rue Goethe
1637 Luxembourg
Phone +352 27484 1
luxembourg@luther-lawfirm.com

Shanghai

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
Shanghai 200121
Phone +86 21 5010 6580
shanghai@cn.luther-lawfirm.com

Singapore

Luther LLP
4 Battery Road
#25-01 Bank of China Building
Singapore 049908
Phone +65 6408 8000
singapore@luther-lawfirm.com